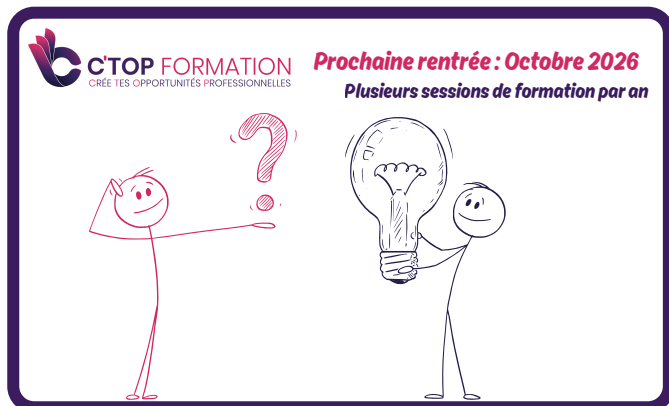




Objectifs :

A l'issue de cette formation, le stagiaire est capable de prospecter un secteur de vente, d'accompagner le client et lui proposer des produits et des services. Il peut exercer dans tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.

Public et Pré-requis :

Public : Tout public

Pré-requis :

- Pas de prérequis de diplôme liée au référentiel de certification. Savoir parler, lire et compter en français.

Modalités d'accès :

- Entretien avant l'entrée en formation
- Test de positionnement
- Planning et programme modulable selon positionnement

Moyens, méthodes et modalités d'évaluations :

Matériel informatique, applications numériques et bureautiques récents, support de cours et d'exercices, connexion à internet mis à disposition pour chacun des apprenants Possibilité aux apprenants d'utiliser leurs propres terminaux.

Le formateur travaille avec ordinateur, écran interactif, vidéoprojecteur, paperboard.

Séances de formation synchrones :

En présentiel dans les locaux du centre de formation

Pédagogie active et mises en situations (jeux de rôles, cas pratiques, jeux ludo-pédagogiques, ...), exercices individuels et en sous-groupe.

Evaluations formatives et sommatives en cours de formation et Evaluation en Cours de Formation (ECF) selon les modalités du Titre professionnel.

Débouchés et passerelles :

Métiers visés : Conseiller commercial - Attaché commercial - Commercial - Prospecteur commercial - Délégué commercial.

Pour plus d'informations :

Consultez le site France Compétences : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/

Durée :

450 heures et 280 heures d'immersion en entreprise

Tarif : 9 200€

Le prix est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.

Accessibilités et handicap :

Dans le cadre de notre démarche H+ Formation, l'ensemble de nos formations peuvent bénéficier d'aménagements pour les personnes en situations d'handicap.

Établissements accessibles aux personnes à mobilités réduites

Contenu de la formation :

Bloc 1 : Prospecter un secteur de vente

Bloc 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Accompagnement du parcours de formation

- Différents entretiens en cours de formations et de suivi des ECF
- Ateliers TRE (Technique de recherche d'emploi) : pour recherche de stage
- Accompagnement Dossiers
- Entraînement à la certification

Compétences transversales

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Organiser ses actions
- Mobiliser les environnements numériques

Possibilité de passer la certification au titre professionnel ou au CCP selon référentiel de certification et règle de capitalisation.

MAJ de la plaquette : 02/04/2026

Modalités de certification :

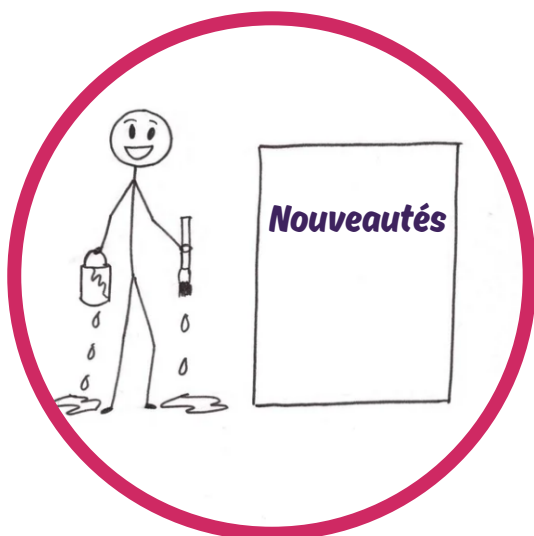
Mise en situation professionnelle : Durée : 01h45 min

Entretien technique : Durée : 55 min

Questionnement à partir de production(s) : Durée : 01h10 min

Entretien final : Durée : 00h10 min

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 04h00 min



Indicateurs :

pas d'indicateurs à ce jour.

Les informations présentées dans cette brochure sont soumises à réserve de mise à jour en cours d'année.